

以“中国文具供应链运营服务平台”为纽带，一手牵着全球400 多家客户，一手牵着 200 多家文具供应商

贝发:向“微笑曲线”两端攀高

本刊记者 何 冬

2008年金融危机以来，贝发集团主动顺应经济形势，打造“中国文具供应链运营服务平台”，实现了从单一的文具生产商向文具供应链综合服务商的转型。自 2010 年实现恢复性增长以来，公司订单量连续两年大幅增长 50%，并由此带动 200 多家文具企业共同成长。

打造中国文具供应链运营服务平台

2009 年初，在中国轻工业联合会、中国工业设计协会及地方性的协会和专业性协会的支持下，贝发集团在行业中率先打造“中国文具供应链运营服务平台”。这个平台以中国文具商品交易中心、创意设计中心、制造中心和分销物流中心为依托，结合电子商务、现代物流、创意设计等服务，为上游供应商提供全方位的服务与支持，促进文具行业的抱团发展。

目前，该平台已吸引浙江、江苏、江西、安徽、广东等地的 200 多家文具企业加入，囊括了模具开发制造、笔芯制造、塑件、电镀、包装物、墨水等相关上游产业以及三针、计算器、本、书包等各类文具产品供应商。

“我们开放了 30 多个全球供应渠道，并给予合作伙伴技术、资金、管理支持，一手牵着全球 400 多家客

户，一手牵着 200 多家文具供应商，80 多家文具企业通过这一平台进入欧美主流通道。”贝发集团董事长邱智铭说。

与供应商分享市场、技术和管理

位于慈溪的双爱制笔公司，是一家从事百余种文具生产和加工的企业。与很多制笔企业一样，双爱公司的劳动生产率一直不高。“早上，几个人开车把零配件发到方圆百余里的配点，只要有五六个老太太就能做，晚上再把成品收回来。”双爱公司总经理翁晓达介绍。

2009 年，双爱加入“中国文具供应链运营服务平台”后，贝发集团劝其砍掉了 80%的产品种类，把竞争力最强的产品——活动铅笔推向市场。2010 年，通过贝发开放的供应渠道，贴着“双爱”品牌的 800 万美元的活动铅笔进入欧美市场，今年该公司的订单量有望突破 1000 万美元，生产方式也之前的手工劳作转向了工序自动化。

供应商分享到的不仅是国际化的供应渠道，还有贝发给予的资金和技术支持。去年春节，100 多家供应商资金紧张，贝发公司依托银行提供的免担保综合授信，在春节前提前给予了全部 8500 万元的货款，缓解了供应商的资金压力。今年，贝发又联合装备制造商开发数字化生产设备，其中的 3 台计划于明年配套给专业供应商。通过分享市场、技术和管理，贝发与供应商紧密地联在了一起。

从沃尔玛的“制笔供应商”提升为“文具供应商”

2011年，世界零售巨头沃尔玛将贝发集团的“身份证”由之前的“制笔供应商”提升为“文具供应商”，这意味着贝发集团有资格代表沃尔玛选择供应商。在以前，无论是对于贝发集团还是对于供应商，都是很难想象的。

“原来贝发作为单一的书写工具供应商，没有相应的‘话语权’。一些规模较小的企业一谈到验厂，单子干脆就不接了。”邱智铭说，贝发身份的转变带动上游数十家企业顺利进入沃尔玛，去年，贝发为沃尔玛完成了 46 家供应商的“验厂”工作。

今年，贝发集团拿到沃尔玛除书写工具以外的 16 个品类的订单，营业额从前年的 1700 多万美元，增加到接近 4000 万美元。“沃尔玛要求我们在三年之内成为他的核心供应商，原来我们要主动抓他的订单，现在他把我们的定位定好以后，希望我们能快速跟他接轨。”邱智铭说。

供应链成员企业浙江正大文化用品制造有限公司总经理赖福舒表示，在世界经济一体化的今天，中小企业单靠自身力量是不足以撑起整个行业发展的架构需求，贝发集团的转型给中小文具产业带来了新的发展模式和发展机遇。

向微笑曲线两端延伸

今年3月，由贝发集团主打的中国文具创意设计中心和中国文具商品交易中心在宁波和丰创意广场落成，这是贝发集团向“微笑曲线”两端延伸的重要一步。

中国文具创意设计中心汇集了国际国内专业设计机构、高校创意设计资源，提供创意设计整体解决方案，提高产品差异化的市场竞争力，满足上下游数千家客商的创意、设计、研发需求。

“当工厂需要创意设计的时候，创意设计中心随时可以召集几十名设计师帮助提供创意设计，面向全球征求意见，客户一旦选中后直接开发，大大压缩了创意市场化的过程。”邱智铭说。目前，创意设计中心已与瑞典皇家设计学院、芬兰赫尔辛基设计学院、宁波大学等开展合作，“三文”多项创意从这里推向市场。

中国文具商品交易中心依托贝发打造的文具供应链电子商务平台，上游邀请众多供应商进入中心交易，下游服务于全球大型零售商、分销商和企事业单位，通过现货交易、订单交易、线上交易、线下交易等多种交易方式，为全球客户提供一站式服务。

今年，贝发拿到的订单比去年同比增长 50%，而贝发生产的书写工具增长不到 20%，大量的增长是供应链业务，即所谓的合作业务。邱智铭说：“如果交货正常，在今后几年业务量增长百分之三四十是很轻松的，这个轻松的理由就是转型，我觉得是转型转出了企业发展的空间。”

喜欢种地的 24 岁“上班族”

——记北仑侃宝果木专业合作社理事长谢侃恺

本刊记者 沈焰焰

1989年出生的年轻人，有的可能还在学校埋头读书考研，有的可能刚走上工作岗位开始全新的人生，有的可能徘徊迷茫着不知何去何从。而这个 24 岁的小伙子，却能面朝黄土背朝天，勤勤恳恳耕耘着自己的田地，开拓了自己的事业。他就是北仑侃宝果木专业合作社的理事长谢侃恺。

从小喜欢种东西，并且乐此不疲

谢侃恺是大碇柴楼村人，是家里的独子，奶奶特别疼爱他，一直叫他“侃宝”，这后来还成了合作社的名称。小时候，侃宝就喜欢跟爷爷到田里去，觉得种东西很有意思，下去的是种子，长出来是花、树，还有果实。放学回来，他会跑到屋后看看自己偷偷埋下的西瓜籽有没有长出西瓜，也会帮爷爷一起挖土豆掏番薯，甚至连插秧都能帮上忙。看着泥地里长出一个个“宝贝”，他就会特别高兴。

2007 年，侃宝职高毕业后来到宁波钢铁厂上班。2010 年，22 岁的侃宝考虑到自己空余时间挺多，想着再做点什么。“那时我们村的杨梅种得不错，但各家各户各自种各自卖，规模都不大。当时我听说别的村子在搞专业合作社，挺成功的，便想试试。”

可是思想传统的父母听说儿子要搞农业，怎么都不同意。“爸妈、很多亲戚都说年纪轻轻怎么能种田呢？

自然也没支持，可我就是一根筋，决定了就是要做。”侃宝又找到了一个有着相同想法的同村人，一拍即合，他们多次去别村咨询学习，又查找了很多资料，借了点钱。此时的父母看到侃宝如此执着，便给了一些启动资金。2010 年 5 月，侃宝果木专业合作社正式注册成立。

自己下地干活，生活成了厂里、地里、家里三点一线，黝黑的皮肤见证他的辛苦和成长

侃宝果木专业合作社成立之初，吸收了附近 5 个农户，总共十来亩地，主要有杨梅、桃子、蔬菜、花木等。他自己也承包了山上一块地，培育了 100 株新品种杨梅。他还安排农户到农科院听专家讲座。收获时，侃宝就向农户们统一收购，再统一销售给市场或单位，让大家都能赚到钱。侃宝也要求合作社成员们按规定使用农药，除了统一采购发放肥料，还要做相关的用肥施肥记录，让合作社的产品有质量保证。

由于父母不希望侃宝辞职，所以他没有放弃三班倒工作，而是利用业余时间打理合作社，侃宝亲力亲为，卷起裤腿自己下地种植。他的生活成了厂里、地里、家里三点一线。农忙时，他一下早班就直接到田里干活，有的时候 5 点不到就起来先到田里忙一会儿，时间差不多了再去上班。前两年冬天碰到下雪的时候，他好几次半夜起来到田里给果树和花木掸雪。有一次种新苗，侃宝在田里干了 10 多个小时下去上晚班，下班后又回田里，两天都没睡觉，走到家门口时差点晕过去。

“从没见过得时间不够用，如今一直惦记着地里。”不管刮风下雨，不管上哪个时间段的班，侃宝回来后总会先到地里转转看看才安心。很多时候侃宝吃饭在地里，半夜也在地里，他有时想起这些也会觉得苦也想掉泪，也想过就此放弃。但是朋友、家人的支持让他觉得，黑点粗点、苦点累点都无所谓，只



图为谢侃恺在自己的花木地里。

(记者 沈焰焰 摄)

要自己的汗水可以换来回报，只要合作社可以越来越好。

摸索着成长，曾经困难重重，坚持加上运气终有收获

“我虽然兴趣够大，但毕竟经验不足，很多种植方面的事情根本不懂，心里还是有点慌，一边种一边摸索。”合作社刚成立不久，侃宝的杨梅在区里评奖获得了第一名，他说这个良好的开端也是自己一路走来的信心来源之一。

不过，毕竟是新手，种地的困难还是有的。2010 年下半年遇上三伏天，侃宝新种的杨梅需要保持水分，可是山上坡度大取水难，他只好和工人们一担一担将水挑上去浇杨梅。去年又种了 600 株杨梅小苗，被偷走了 100 多株。“那些苗都是我自己淋着雨一株一株种的，我朋友打电话来说被偷了，我那时正在吃饭，立马放下碗去了杨梅山。”上个月侃宝新种了些苗木，太阳大，很多都晒死了，“经验不足，花了这么多心血，想想真的挺伤心。”

在侃宝和农户们的努力下，合作社办得越来越红火。以前农户势单力薄，技术不够，销售困难，在参加合作社之后，每户每年都能增加收入 3 万多元。侃宝种下的杨梅已经有原来的三倍，一到收获季节总是供不应求，很多人想订都订不到。他总是赚一点再投入一点，如今，合作社的成员已经发展到 12 户，种植面积已有 100 多亩，还搞起了好几个大棚种草莓。他说：“我投了三十多万，现在算起来还是亏的呢，但是重要的是地扩大了，大棚也越来越多。”如今，“侃宝”也渐渐有了知名度，树立起了质量优、味道好的品牌，如今订单根本不用愁。

村里人对这个曾经不大爱读书、挺爱玩的侃宝也刮目相看，都说“现在的小年轻能安安分分种地，确实不容易。”目前，侃宝正在准备注册自己的品牌商标，之后打算往生态有机、无公害方向发展。他说：“等合作社上规模了，我就辞职专心做这个。我想以后还是会碰到很多新问题，但是我相信所有的困难总有办法排除、解决的，只要坚持。”

休渔已开始,近几天活鲜水产品仍较多

鲳鱼等高档水产品价格上涨明显



市民在挑选淡菜。(记者 张敏 摄)

本刊讯 (记者 张 敏 通讯员 毛智军) 6 月 1 日起，东海进入第 18 个伏季休渔期。昨天，记者从新碶菜场、星阳菜场等农贸市场了解到，虽然已经休渔，但是我区市场上仍有不少活鲜水产品出售，预计 6 月 7 日后将以冰冻海产品为主。目前除小黄鱼、鲳鱼等海产品价格变动较大外，其他水产品价格比较稳定。

下午 2 点半左右，星阳菜场里，不少摊贩正在将冰鲜货摆出来。“带鱼都是刚从沈家门拿来的，过两天就没有这么好的鱼了。”一位女摊主对记者说。从事水产生意多年的摊主张先生坦言，最近几天鱼类产品，尤其是新鲜鱼类的价格就像坐火箭，直往上“窜”。

“三四两重的新鲜鲳鱼，休渔前每斤 40 元左右，现在卖到六七十元，一下子涨了二三十块。”他说。

“也就这两天还有鲜货可卖，接下去就是冷库冰冻货了。”新碶菜场的摊主们纷纷表示，目前，市场上销售的鲜活水产品，大都是休渔前打捞

的最后一批，物以稀为贵，价格上涨很正常；与此同时，活鲜越来越少，冷冻产品以及其他养殖水产品的价格也会随之上升。

不过，他们说，按照以往经验，这种大幅度的波动只是暂时的，像鲳鱼、带鱼、虾等深受本地人喜爱的海产品早在休渔期之前就有大量冰冻存货，过个一两周，价格就会稳定下来。

对于目前海鲜产品，尤其是鱼类产品价格上涨的现象，尽管绝大多数市民表示了理解，但明显的涨幅还是让他们有些意外。市民陈大妈说，休渔期间不让出海打鱼，水产品的价格提高两 three 块是可以接受的，但如今一涨就是 5 块钱，加上今年鱼的价格本来就比较，真有点“吃不消”。

“贵了就少买一点，换点别的吃。”市民冯女士有自己的“小算盘”。她说，现在水产品市场丰富了，选择比较多，乌贼、花蛤、蛏子等水产品的价格比较适中，口味也不错。不少摊主也表示，最近几天，滑皮虾、海蟹、鸦片鱼头、淡菜、虾潺等其他水产品的价格波动暂时不会很大。

大碇:村集体商业店铺顺利完成首次竞拍

本刊讯 (龚艺群) 近日，大碇街道小型项目公共资源交易分中心竞拍会举行村集体产权商业店铺拍卖，其中 9 个店铺顺利成交。

据悉，此次公开竞拍活动是大碇街道党工委、办事处对涉及街道范围内 11 个撤销村股份经济合作社所属固定资产处置的一次开创性探索，为街道范围内村级及股份经济合作社现

有固定资产处置积累了经验。

据统计，大碇街道现有撤销村股份经济合作社 11 家，这 11 家股份经济合作社共有商业店铺 141 间、解困房及余留地基 252 套，合计总价在 1.06 亿多元，现考虑全部拍卖变现。如果处置方法可行，与委托中介机构拍卖相比，将为村里和股份经济合作社节约资金 1000 万元左右。

应急灯原是“组装货”

北仑消防大队查获一批涉嫌假冒的消防应急照明灯

本刊讯 (记者 杨潘红) 这边买来吸顶灯，那边购入荧光灯应急装置，两部分组装起来就成了消防应急灯。近日，区消防大队监督执法人员检查中发现一在建工地上出现一批涉嫌假冒“三雄—极光”商标的消防应急照明灯。

据消防大队监督执法人员介绍，在建工地是由江西某建设工程集团公司承建，在检查中该公司提供的消防应急照明灯产品型式认可证书检验报告与实际情况并不相符。通过抽样取证，消防大队发现查获的消防应急灯内的应急电源上贴的生产厂家为广东省江门市蓬江区万安特电器厂，与实际查询所称的生产厂家并不一致。

消防大队得知这批灯具是从江东现代装潢城购入，及时与江东工商分局联系，联合对相关人员进行询问。执法人员询问了现代装饰城新光灯饰经营部的丁某，据丁某所说他做“三雄—极光”的代理商已有五六年时间，但今年并没有向北仑该建筑工地销售过“三雄—极光”商标的消防应急灯。看过查获的消防应急灯实物和江西建筑公司提供的《产品型式认可证书》后，丁某表示该《产品型式认可书》是标志灯的，灯具实物是消

防应急吸顶灯，两者并不一致，同时“三雄—极光”吸顶灯上的标识也并不是如实物所贴样式。

从建设公司处，执法人员了解到该批“消防应急灯”是从宁东燎雅灯具经营部购入。据该经营部经理庄某回忆，今年 2 月底一个 30 多岁的男子去他店里购买了一批灯具，该男子自称姓张，是做工程的。“他以前还来我店里买过灯具的，这个人也经常在市场里看到。”庄某说。组装这批消防应急灯所需的吸顶灯是庄某从江苏常州进货的，荧光灯应急装置则是从市场另一商户手中买的，随后庄某根据买家要求帮他装配好。但庄某否认他在装配完后在灯罩上贴上了“三雄—极光”的标贴。

根据庄某提供的线索，执法人员又询问了他购入荧光灯应急装置的商户叶某。叶某承认曾经经营过万安特电器厂的产品，但目前已经没有在经营了。据叶某回忆 2 月份时，庄某确实向他购买过 32 个“万安特”荧光灯应急装置。其后客户并没有反映说这批货有质量问题，直至前不久庄某告诉他这批装置装在北仑一工地上，被消防和工商查到了。

目前涉嫌假冒其他单位的消防应急照明灯已被销售单位退回原厂，相关人员也受到了处罚。

春节放假一个月，仍然收到大笔用电缴费通知单

小港一公司五年被多收近15万元电费

本刊讯 (记者 王琮 通讯员 孙龙 张家群 杨吉) 近日，小港质监所成功调解一起用电纠纷，为一企业讨回多付的电费 14.7 万元。

记者从小港质监所了解到，2012 年春节，小港一公司放假将近 1 个月，但依然收到了用电缴费通知单，

且费用数目不小。该企业负责人怀疑电表计量不准，公司负责人遂向质监 12365 投诉热线求助。

原来，该公司租用另一家公司的厂房已有五年多，用电由某供电方直接提供，装有独立总表计费，通过厂房出租方将电费转交给供电方。厂房出租方的

两栋员工宿舍楼线路与厂房总表相连，使用分表计费，按民用电价计算，该公司厂房工业用电则按总表计数减去宿舍楼用电计数计算。

经质监部门调查，由于计费程序调整等原因，自 2007 年 1 月起，厂房工业用电是直接按总电表计数的，导

致两栋宿舍楼用电以工业用电价格被重复计算。确认事实后，小港质监所执法人员查阅了该公司提供的相关用电发票，并召集三方进行了多次调解。最终，供电方按逐月冲抵方式对多收电费 14.7 万元进行退补，厂房出租方与供电方另外共同补偿三万元给该公司。

转让或合作启事

现有嵊州市全新铸造厂（正在生产）欲转让或寻求合作,手续齐全,有意者请联系：竺先生 15372511789 俞先生 13566622877

宾馆 转让

非诚勿扰请勿打 18267468707